

STRATEGI PERENCANAAN LABA

Sinta Setiana (Sekretaris Program Magister Akuntansi dan Pengajar bidang Akuntansi)

Perusahaan dalam mempertahankan usahanya haruslah memiliki berbagai strategi dalam menjalankan perusahaannya. Perusahaan harus unggul dalam persaingan dan juga mendapatkan laba yang maksimal, karena pada umumnya tujuan perusahaan adalah mendapatkan laba yang tinggi. Laba merupakan ukuran yang penting dan laba dapat menjadi kekuatan bagi perusahaan. Dalam perhitungannya untuk mendapatkan laba dengan cara mencari selisih antara jumlah pendapatan dengan jumlah biaya yang dikeluarkan.

Lebih spesifik tentang laba ada beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat laba adalah harga jual, biaya dan volume penjualan. Unsur-unsur ini saling berkaitan dan mampu menciptakan laba yang diinginkan perusahaan secara optimal. Untuk dapat mencapai laba yang besar manajemen dapat melakukan berbagai langkah seperti 1) Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada. 2) Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki. 3) Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Tujuan perusahaan dapat tercapai didukung juga oleh adanya fungsi manajemen salah satunya adalah perencanaan dalam berbagai aspek yang ada dalam perusahaan. Maksud utama perencanaan ialah untuk melihat apa yang kita kerjakan sekarang akan dipergunakan untuk menaikkan peluang untuk mencapai tujuan masa depan yaitu meningkatkan peluang untuk membuat keputusan sekarang yang lebih baik yang mempengaruhi kinerja untuk waktu yang akan datang.

Jika dikaitkan dengan laba yang merupakan pendukung keberlangsungan perusahaan idealnya perusahaan perlu melakukan perencanaan laba. Perencanaan laba mencakup keseluruhan dari strategi sebuah perusahaan, dimana adanya peningkatan penjualan dalam persaingan dunia usaha. Salah satu alat yang dapat membantu manajer untuk merencanakan laba yaitu Analisa Biaya-Volume-Laba, disebut juga analisis titik impas. Analisa ini mengkaitkan pendapatan total, biaya total dan laba operasi ketika terjadi perubahan dalam tingkat output, harga jual, biaya variabel per unit dan atau biaya tetap produk. Guna dari analisis ini membantu dalam pengambilan keputusan strategis dan rencana jangka pendek, berkaitan dengan penetapan harga.

Di dalam analisis Biaya-Volume-Laba mempelajari adanya titik impas untuk mengetahui pada tingkat volume penjualan berapa, pendapatan akan sama besarnya dengan biaya total yang dikeluarkan, sehingga perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. Titik impas menjelaskan berapa banyak output harus terjual agar tidak menanggung rugi operasi. Laba bersih akan diperoleh bilamana volume penjualan berada di atas titik impas, sedangkan rugi bersih akan terjadi pada saat volume penjualan ada di bawah titik impas. Tujuan analisis titik impas adalah untuk mencari tingkat aktivitas di mana pendapatan dari hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya.

Secara lengkap penggunaan analisa biaya-volume-laba para manajer terbantu untuk merencanakan laba yang dapat menargetkan dan merencanakan jumlah penjualan produk agar memperoleh keuntungan tertentu. Makanya perencanaan laba sangat penting dalam perusahaan.